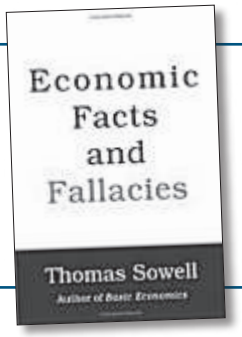

Economic Facts and Fallacies

Thomas Sowell

Toute vérité est bonne à lire

Mathieu Mucherie
Économiste à BNP Paribas Assurance

Les ouvrages visant à identifier les causes à l'origine de la crise se suivent et se ressemblent souvent, continuant de véhiculer nombre d'idées reçues. Dans un ouvrage efficace, Thomas Sowell s'emploie à les démonter une à une, quitte à faire grincer quelques dents.

Les Américains sont extraordinaires ! Alors qu'ils pourraient se contenter de vivre une vie tranquille de monopole (toute la recherche économique digne d'être publiée se fait soit par eux, soit chez eux), ils abritent tout de même une armée de *columnists*, de pédagogues, d'analystes pour *think tanks*, de journalistes spécialisés et de professeurs de second rang qui, dans l'ombre si l'on peut dire, permettent au grand public et aux décideurs d'avoir un accès simple aux données récentes, aux commentaires contrariants et à la recherche de bonne qualité. Ces auteurs de deuxième division ne vont clairement pas réinventer la science économique mais ils sont indispensables pour donner du sens aux flux d'informations et pour expliquer à tous les concepts de base qui permettent de comprendre la crise (au-delà de la détection perspicace des responsabilités des méchants *hedge funds* et des abominables paradis fiscaux).

C'est dans cet esprit très « *back to basics* » que s'inscrit l'ouvrage de Thomas Sowell, auteur justement de *Basic Economics* il y a quelques années. Basique, basique, c'est vite dit : les arguments qu'il met en avant ne sont pas si élémentaires et l'on connaît de nombreux ouvrages réputés savants qui tombent régulièrement dans les chausse-trappes, les pièges pour éléphants et autres miroirs aux alouettes dénoncés dans *Economic Fact and Fallacies*. La méthode de démonstration employée par Sowell est connue : partir d'idées reçues qui polluent le débat public et qui peuvent mener à des politiques publiques déraisonnables (de préférence des idées reçues de gauche, il faut bien le dire), et les démolir tranquillement, sur des bases empiriques, en montrant qu'elles s'appuient non pas tant sur des contre-vérités flagrantes que sur des demi-vérités et de petits arrangements avec les chiffres. Car si les mauvaises idées ont la vie dure, il faut montrer en quoi consiste leur pouvoir de séduction, en quoi ce pouvoir est fondé sur des vérités partielles. La méthode n'est certes pas des plus fines mais elle se révèle plutôt efficace pour aborder des thèmes très variés sur lesquels un éclairage économique même « basique » est vraiment utile ; car ce sont presque toujours les mêmes distinctions qu'un économiste peut puiser dans sa boîte à outils, quel que soit le sujet abordé : flux et stocks, réel et nominal, brut et net, efficacité et efficience, court terme et long terme, équilibre partiel et équilibre général, etc.

Abordons ces différents thèmes un à un, sans respect pour l'ordre des chapitres mais en insistant comme l'auteur sur ces *disturbing facts* qui font le sel des analyses empiriques.

Vérités urbaines, mensonges immobiliers

La crise de 2007-2008 est une crise immobilière qui a dégénéré en crise financière à partir de produits adossés à de l'immobilier. Il est incroyable de constater à quel point les analyses les plus répandues de la crise évacuent joyeusement la pierre et le prix des terrains de leurs champs d'étude pour mieux se consacrer à des explications « nobles », « macro-macroéconomiques », faisant intervenir le régime de change chinois, les taux courts de la Fed et la gravitation universelle… Sowell, lui, n'est pas du genre à commettre une analyse hors-sol : il met les pieds dans le plat, et c'est d'ailleurs là, dans ce chapitre, que se situe l'intérêt majeur de son ouvrage. Cela le conduit à une remise en cause radicale de Fannie Mae et Freddie Mac, ce système « soviétique » de financement de l'immobilier résidentiel issu du New Deal, pépinière de démocrates surpayés et désormais gouffre pour les finances publiques américaines. Cela le conduit aussi à une critique intelligente de la Fed (c'est un exercice extrêmement rare par les temps qui

courent). Car au tout début des années 1990 ce sont des études de la Fed de Boston qui donnèrent l'impression que les refus de prêts aux membres des communautés noires et hispaniques étaient un peu plus nombreux que ceux vis-à-vis des Blancs ou des Asiatiques. Certains lobbies y virent non le reflet logique de la moindre richesse de ces communautés mais la preuve du racisme du monde financier. La loi américaine CRA (Community Reinvestment Act), votée sous Carter, comportait déjà des dispositions qui obligent les établissements bancaires à proposer des prêts aux familles les moins solvables sous peine de procès en discrimination ; cette loi va être renforcée en 1995. Les chiffres montrent qu'il serait faux d'imputer à cette loi et aux autres initiatives de l'administration Clinton forçant les banques à prêter aux « minorités » (faute de quoi elles ne pouvaient plus bénéficier de la couverture d'assurance fédérale sur leurs dépôts) l'intégralité de la crise actuelle : les deux tiers des prêts hypothécaires aux États-Unis sont accordés par des institutions qui ne sont pas visées par la loi CRA. En revanche, il est aujourd'hui clair que les banques, devant certains profils de clientèle, ne jouaient plus leur rôle prudentiel pour se conformer aux prescriptions d'une loi prétendant instaurer l'égalité de tous devant l'accès au crédit sous peine de sanctions. Et cela avait d'autant moins d'importance que Fannie Mae et Freddie Mac étaient là pour refinancer ces prêts délicats !

> En voulant accélérer ce que l'économie libre accomplissait à son rythme, c'est l'État qui a poussé les acteurs de la chaîne du crédit à l'irresponsabilité.

Aujourd'hui, les experts estiment que sans le CRA et sans Fannie Mae, l'accès à la propriété des minorités se serait tout de même développé, moins rapidement certes (entre 1994 et 2003, 9 millions d'Américains sont devenus propriétaires de leur résidence principale, la moitié d'entre eux étant issus des minorités ethniques), mais plus sainement. En voulant accélérer ce que l'économie libre accomplissait à son rythme, c'est l'État, tantôt régulateur, tantôt législateur, tantôt au financement et tantôt à la propagande, qui a poussé les acteurs de la chaîne du crédit à l'irresponsabilité. On pense à Douglas North (« On n'accélère pas l'histoire sans coûts »). On pense aussi à nos CRA et à nos Fannie Mae hexagonaux : le parc social, le prêt à taux zéro, la loi Scellier…

Hommes femmes, mode d'emploi

Encore un sujet politiquement dangereux que Sowell n'hésite pas à défricher à la hache ; la hache de la guerre des sexes en l'occurrence. Manifestement, l'auteur ne

connaît pas les écrits de Gisèle Halimi ou de Dominique Méda : sa démonstration sur l'absence de discrimination salariale à l'encontre des femmes est assez implacable. Les études qui comparent les revenus des deux sexes raisonnent implicitement en figeant les diplômes, l'expérience, la continuité dans l'emploi, les heures de travail, etc. Elles raisonnent aussi implicitement à partir d'une norme idéale (l'égalité salariale) qui n'est ni atteignable ni même socialement désirable. Parce qu'ils s'impliquent bien davantage dans la vie professionnelle (les femmes sont très minoritaires parmi les employés qui travaillent plus de 50 heures par semaine), et parce qu'ils se dirigent vers les secteurs les plus rémunérateurs (en 2005, aux États-Unis, les femmes ont obtenu plus de 60 % des doctorats dans le domaine des sciences de l'éducation mais moins de 20 % en ingénierie), les hommes obtiennent une prime relative qu'il serait vain de vouloir faire disparaître par des mesures du type *affirmative action*. Au surplus, les écarts salariaux se réduisent sans cesse et les cas avérés de discriminations sont anecdotiques ; on ne peut pourtant pas dire qu'on ne les cherche pas aux États-Unis, pays judiciarisé où la protection de l'emploi, assez faible, passe presque exclusivement par la dénonciation des discriminations.

Candide chez les académiques

Une citation signée Richard Vedder donne bien le ton : « *Most universities are nonprofit. There is no bottom line. Did Yale have a good year in 2004? Who knows? Its stock is not traded. Administrators and faculty are not rewarded for increasing profits by reducing costs or improving product quality.* » Nous sommes ici à des années-lumière de notre débat sur l'enseignement supérieur. Nous sommes également assez loin de ce consensus étrange sur le thème des « études universitaires trop chères aux États-Unis » qui ne s'accompagne jamais d'une réflexion sur la dérive des coûts (autrement dit sur l'explosion des salaires du corps enseignant). Sowell dresse un portrait peu flatteur de ce corps : des rapaces qui ont capturé un système et qui verrouillent avec ingéniosité toutes les entrées par des barrières d'autant plus infranchissables qu'elles sont cachées. On se met à penser à Ludwig von Mises (« L'impopularité de l'économie est la conséquence de son analyse des effets des privilèges »). Il est vrai que les privilèges de la caste enseignante sont assez inouïs aux États-Unis : salaires sans commune mesure avec les standards en vigueur dans le reste du monde, carrières protégées par un corporatisme sans faille, autonomie absolue dans le choix des horaires et des contenus, multiples opportunités extra-académiques, etc. Pour des résultats très contestables : si la « valeur ajoutée » (entre guillemets chez l'auteur) créée par les universités de l'Ivy League est difficile à mesurer, de même

> Les privilèges de la caste enseignante sont aux États-Unis assez inouïs pour des résultats très contestables.

que leur rapport coût/efficacité, un certain nombre d'indices laissent à penser que les coûts s'envolent pour une qualité constante. Sowell pointe le fait que le prestige et l'argent vont aux universités en pointe sur la recherche alors que le gros des effectifs (les étudiants du cycle de quatre ans) n'est pas vraiment concerné, lui qui aurait plutôt besoin de professeurs plus pédagogues, moins chers et plus présents. « *Every minute I spend in an undergraduate classroom is costing me money and prestige* », note un professeur de l'Université du Michigan. Il y a aussi le scandale des finances sportives (il est presque impossible d'être mieux payé qu'un coach de football dans une université américaine). Au total, le tableau du monde universitaire américain dressé par l'auteur est celui d'un magma peu concurrentiel où le favoritisme et le mépris du client font système. On imagine ce que le Huron Sowell penserait de la Sorbonne, de Nanterre et de Tolbiac…

Mythes et légendes sur les inégalités

Thomas Sowell relance la croisade contre des idées très populaires à gauche et même à droite mais dont les bases empiriques sont très fragiles.

- « Sauf pour les riches, les revenus américains ont stagné depuis des années » : c'est vrai sur le plan des ménages, mais c'est faux sur le plan individuel (le seul qui compte réellement) parce que le nombre de personnes par ménage n'est plus le même qu'autrefois : il diminue sans cesse. Certains journalistes utilisent les données par tête sur la période qu'ils souhaitent vanter (par exemple, une administration démocrate…) et passent ensuite sans vergogne aux données par ménage afin de dénoncer les années Reagan ou Bush. Statistiquement, le problème est sérieux et contamine tous les chiffres par quintiles (ceux qui sont le plus diffusés vers le grand public) : les données officielles (Census) montrent que 39 millions d'individus vivent dans des ménages situés dans le quintile des plus bas revenus et 64 millions dans le quintile des plus hauts revenus. Que les quintiles ne sont pas de même taille et que tout cela évolue dans le temps, voilà quelque chose que vous ne trouverez jamais dans une étude de Thomas Piketty par exemple. Le nombre de personnes au travail à temps complet est lui aussi extrêmement variable selon les quintiles. Même le top 5 % des ménages (les plus hauts revenus) travaillent

plus sur l'année que les 20 % les moins riches : voilà qui permet de relativiser bien des discours sur les *workings poors*. À ce propos, il est à craindre que les récents développements (destruction de 7 millions d'emplois avec la crise, allongement des indemnités chômage, hausse fulgurante du salaire minimum fédéral sous Bush et sous Obama…) accentuent encore la tendance décrite par Sowell.

- Dans le même ordre d'idées, l'auteur souligne que les statistiques usuelles sur la stagnation des revenus des « Américains ordinaires » depuis trente ans oublient de nombreux facteurs comme le progrès technique (la qualité des produits s'améliore dans le temps) ou les *benefits* (cet ensemble disparate d'avantages sociaux divers qui aux États-Unis s'ajoute au salaire de base : si ce dernier est effectivement peu dynamique, le *benefits package*, lui, progresse beaucoup plus vite). Et, bien entendu, ce sont les chiffres sur les revenus qui monopolisent l'attention, jamais ceux sur la consommation (beaucoup moins inégalitaires, en niveau comme en tendance), alors que ces derniers sont les seuls qui comptent.
- « La classe moyenne ne cesse de rétrécir », affirment Krugman, Stiglitz et autres : oui, répond Sowell, il y a bien une contraction des effectifs dans la tranche des 35 000 aux 50 000 dollars de revenu annuel, mais parce qu'avec le temps de nombreuses personnes quittent cette tranche pour rejoindre la catégorie située au dessus ! C'est la faute de la mobilité sociale…
- Sowell se livre ensuite à une défense des salaires des cadres dirigeants, et il faut bien reconnaître que ce ne sont pas les passages les plus convaincants de son ouvrage.

Mais l'auteur rappelle avec justesse que le terme « distribution des revenus » est trompeur puisque les revenus ne sont distribués que dans un sens figuratif et statistique, pour les besoins de la courbe ou d'une graphique : dans la réalité, les revenus sont gagnés, seuls les revenus de transfert sont distribués ; à partir de là, parler de redistribution est doublement fautif.

Black micmac

Encore un festival de propos que l'on entend peu souvent du côté de la rive gauche de la Seine. Exemples de *disturbing facts* sur les questions raciales américaines :

- l'âge médian des Noirs américains (35 ans) est inférieur de cinq ans à l'âge médian de la population dans son ensemble. Les revenus étant extrêmement

corrélés à l'âge, Sowell s'étonne qu'on ne trouve jamais mention de ce fait dans les nombreuses études relatives aux inégalités salariales ou patrimoniales ;

- le pourcentage de familles noires dont les revenus se situent en dessous du seuil de pauvreté est tombé de 87 % à 47 % en 1960 : c'était avant les droits civiques, avant la discrimination positive, avant Obama. Au cours des années 1960, on passe de 47 % à 30 %. Dans les années 1970, censées constituer un havre de paix et de prospérité pour la communauté noire (pensez : après la libération des années 1960, et avant les « sordides » années Reagan), le taux de pauvreté passe de 30 % à 29 % : il stagne ;
- Thomas Sowell revisite ensuite l'histoire, la culture et la structure familiale de la communauté noire et les résultats sont décapants : par exemple, pour remettre à leur place les discours sur « l'héritage de l'esclavage », il rappelle que 31 % des enfants noirs américains étaient nés de femmes non mariées au début des années 1930, contre 77 % au début des années 1990.

Quelques limites

Il n'est pas si facile de trouver des points vraiment faibles dans le livre de Sowell, du moins sur le fond ; nous allons tout de même essayer. Sur la forme, c'est peu brillant. Comme dans presque tous les ouvrages américains, il manque un certain esprit de synthèse, et la démonstration aurait sans doute été plus efficace à l'aide de quelques graphiques. Il manque surtout des références à la situation européenne : c'est une vraie frustration de ne pas pouvoir lire Sowell sur l'immobilier français ou sur la taille de nos quintiles de revenus…

On peut se demander si le chapitre sur l'université n'est pas un peu vain ; il n'est en tous les cas pas très constructif : Sowell dénonce mais il ne propose rien pour inverser la tendance à la dérive des coûts. Il cite pourtant Henry Rosovky (ancien président de Harvard) dès l'introduction du livre : « *Never underestimate the difficulty of changing false beliefs by facts* ».

On peut aussi s'interroger sur l'utilité du dernier chapitre, consacré au tiers-monde ; car, depuis William Easterly, le message que Sowell souhaite faire passer a déjà été délivré en des termes clairs et chiffres à l'appui : on sait déjà que les aides extérieures sont nocives, les régimes du Sud corrompus et les organisations internationales des bureaucraties inefficaces. Tout juste peut-on relever dans ce chapitre une critique

parfaitement lumineuse (mais il est vrai peu originale) de la thèse tristement célèbre de Lénine sur l'exploitation impérialiste.

Mais ce qui manque surtout, chez Sowell, ce sont des portes d'entrée vers des articles plus pointus, plus académiques : ses références sont journalistiques. Les exemples de manquements en la matière sont légion. Les plus criants concernent le chapitre consacré aux problèmes urbains. On s'attendait logiquement à trouver ici des références innombrables aux travaux d'Ed Glaeser, l'économiste de Harvard dont les travaux sur la réglementation foncière de certains États américains en font sans doute l'auteur le plus important dans le monde d'aujourd'hui pour comprendre la crise (alors que Roubini et consorts prévoyaient une crise via le déficit extérieur et la chute aux enfers du dollar). Sowell cite une demi-douzaine de fois un article un peu périphérique de Glaeser, copublié en 2005 dans le *Journal of Law & Economics* avec deux autres très bons auteurs, Joseph Gyourko et Raven Saks (« Why is Manhattan so Expensive? Regulation and the Rise in Housing Prices »). Il aurait pu puiser des choses plus intéressantes encore dans d'autres publications du même auteur[1]. Il aurait également pu en trouver chez Joel Kotkin ou chez Leamer[2]. Cela lui aurait permis d'atteindre un plus haut degré de rigueur et de précision, surtout en croisant les concepts de Glaeser avec les données de Robert Shiller. Le lecteur français passionné par les vraies causes de la crise pourra toutefois trouver des analyses très glaeseriennes dans les travaux de Vincent Bénard. Mais il est tout de même un peu dommage, pour un auteur américain, de n'avoir pas puisé davantage aux meilleures sources, surtout quand elles sont connues et disponibles.

Une critique analogue pourrait être formulée à propos du chapitre sur les inégalités. Citer les travaux de Cox et de Alm pour la Fed de Dallas dans les années 1990, c'est bien, citer les travaux plus récents et plus novateurs de Krueger et Perri aurait été mieux. Dans le même ordre d'idées, on trouve souvent des choses assez contestables dans les travaux de Piketty et Saez, mais Sowell préfère s'attaquer aux seconds couteaux.

Au final, on peut recommander la lecture de *Economic Facts and Fallacies* à de nombreuses catégories de gens qui en ont besoin : féministes et adorateurs de la parité, tiers-mondistes, lobbyistes de l'immobilier, professeurs d'université et fanatiques de

1. Edward Glaeser et Joseph Gyourko, "The impact of building restrictions on housing affordability", *Federal Reserve Bank of New York Economic Review*, vol. 9, n°2, 2003 ; "Housing Dynamics", *NBER Working Paper* n°12787, 2006 ; Edward Glaeser, Joseph Gyourko et Albert Saiz, "Housing supply and housing bubbles", *NBER Working Paper* n°14193, 2008.

2. Edward E. Leamer, "Housing IS the Business Cycle", *NBER Working Paper* n°13428, 2007.

Paul Krugman (ce sont souvent les mêmes). Pour les autres, et en particulier pour ceux qui disposent déjà d'un solide bagage en économie, ce livre sera moins utile mais représentera tout de même une lecture très plaisante à défaut d'être parfaitement organisée et documentée.

Le livre et son auteur

Thomas Sowell : *Economic Facts and Fallacies,* New York, Basic Books, 2007, 272 pages.